

VALUE MODELS

Bewertung von Strategien im
Zusammenhang mit nationaler Sicherheit

Ron Scheucher

Es gibt Zeiten, da befinden sich Themen wie Landesverteidigung oder nationale Sicherheit im Sichtschaten der Gesellschaft, dann andere, da bewegen dieselben Themen die Emotionen der Menschen, begleitet von den unweigerlichen Werte- und Haltungsdiskussionen in der Politik. Wir leben gerade in eben einer solchen Zeit der Emotionen, der Unsicherheit und oft diffuser Ängste. Knapp 600 km östlich der österreichischen Grenze herrscht Krieg, und unser Land stellt sich wieder einmal die Frage, ob und unter welchen Bedingungen Neutralität in einem veränderten geopolitischen Umfeld in Zukunft Bestand haben kann. Ein wichtiges Element dabei ist die militärische Dimension und, damit eng verbunden, die nationale Sicherheit. Aber wie können wir unsere Entscheidungen auf dem Weg in die Zukunft im Sinne unserer Bürger optimieren?

Ein wichtiger erster Schritt im Rahmen der Entwicklung von Strategien liegt darin, sich darüber im Klaren zu werden, welche Ziele erreicht werden sollen. Dies klingt trivial, beschreibt jedoch ziemlich genau, woran die Qualität von Entscheidungen in der Praxis leidet, nämlich an der Art und Weise der Vorbereitung. Es muss (gerade im Zusammenhang mit nationaler Sicherheit) eine entsprechend breite und letztlich produktive Diskussion über unseren zukünftigen Status innerhalb der Staatengemeinschaft geben, um unseren Zielekatalog zu definieren und im Detail zu beschreiben. Darauf aufbauend kann für die Zukunft ein entsprechender strategischer Rahmen gebaut werden, der uns hilft, nachhaltig konsistente politische Entscheidungen zu treffen. Dieser so wichtige Rahmen existiert für Österreich bislang nicht.

Andere Staaten sind hier bereits einen entscheidenden Schritt weiter. Mit leistungsfähigen Value Models aus der Ökonomie werden sicherheitsrelevante Entscheidungen (z.B. militärische Operationen oder die Etablierung von Schutzmaßnahmen) in strukturierter Art und Weise aufbereitet und für Politik und Verwaltung in der Praxis operationalisierbar gemacht. Value Models machen die Zielsetzungen der Gesellschaft (bzw. ihrer Repräsentanten) explizit und quantifizieren das, was auf Basis der beschlossenen Strategie erreicht werden soll. Entscheidungen können damit auf Basis der Modelle entsprechend informiert und ohne Widersprüchlichkeiten getroffen werden.

Value Models werden über funktionale Beziehungen beschrieben, deren quantitativer Output optimiert wird (Zielfunktion). Diese Beziehungen werden über entsprechende formalisierbare Prozesse festgelegt (siehe Keeney 2007, 587):

1. Ziele definieren
2. Ziele ordnen und die zentralen Ziele identifizieren
3. Merkmale definieren, durch die die zentralen Ziele beschrieben werden können (z.B. Ziel: Minimierung des ökonomischen Schadens, Merkmal: Kosten in Euro)
4. Festlegung der relativen Präferenzen für einzelnen möglichen Ausprägungen der Merkmale
5. Spezifizierung des Trade Offs (gegenläufige Effekte) zwischen den einzelnen zentralen Zielen

Value Models optimieren den Nutzen einer Strategie oder eines Strategie-Sets. Genauer, weil es in der Realität entsprechende Unwägbarkeiten bzw. Risiken gibt, optimieren sie den erwarteten Nutzen. Je mehr (Risiko-angepasster) Nutzen durch eine spezifische Maßnahme oder ein spezifisches Verhalten erzielt wird, desto besser. In der Regel werden Entscheidungssituationen über Modelle (Multi-Attribute-Value Models) abgebildet, die mehrere Merkmale gleichzeitig verarbeiten. Dies wirkt sich auf die Anzahl der Komponenten bzw. die Mächtigkeit der Zielfunktion aus. Sind die einzelnen integrierten Merkmale von einander unabhängig, können sogenannte "Additive Nutzenfunktionen" (1) eingesetzt werden, beeinflussen sie sich untereinander potenziell (Existenz von Trade-Offs), so wird das strategische Problem über sogenannte "Multiplikative Nutzenfunktionen" (2) abgebildet.

$$(1) u(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n k_i u_i(x_i) \quad i \dots \text{Merkmal } i \quad k_i \dots \text{Scaling Faktor (konstant) für Merkmal } i$$

$$(2) 1 + ku(x_1, x_2, \dots, x_n) = \prod_{i=1}^n \{(1 + k_i u_i(x_i))\} \quad k \neq 0 \quad u \dots \text{Modellwert}$$

$u_i = \text{Nutzenfunktionen bzgl. der einzelnen Merkmale } i$

Additives Modell ist Sonderfall des Multiplikativen Modells (für $k \rightarrow 0$)

Die Funktionsform (Modellierung) ergibt sich dabei aus dem definierten Ziele-Set. Gleichzeitig ist festzuhalten, dass Value Models Handlungsorientierung geben, also (und dies ist in Bezug auf die Effizienz von politischen Entscheidungsprozessen auch von Bedeutung) normative bzw. präskriptive Qualität haben.

Werte, Werthaltungen und klare Zielsetzungen sind elementar im Rahmen von Entscheidungen wie sie (auch in Bezug auf die nationale Sicherheit) in vielen Bereichen (u.a. Politik, öffentliche Verwaltung, Militär, Sozialpartner oder Unternehmen) zu treffen sind. Value Models beschreiben in diesem Zusammenhang konkret und im Detail die Zielsetzungen der betreffenden Akteure und ermöglichen die Integration der entsprechenden Prioritätensetzung. Die Konstruktion der Modelle ermöglicht einen verdichteten Prozess der Strategiebildung und Zielformulierung. Den nur wenn wir wissen wohin wir wollen und was uns im Detail wichtig ist, macht es auch Sinn, knappe Ressourcen darauf zu verwenden.

"If we could first know where we are, we could better judge what to do and how."

Abraham Lincoln (1809-1865)

Literaturempfehlung:

Keeney, Ralph L. (2007) "Modeling Values for Anti-Terrorism Analysis". Risk Analysis 27,3: 585-596